

Der post-sozialistische Transformationsprozeß im großstädtischen Einzelhandel Ostmittel- und Osteuropas: der Versuch einer Typenbildung zum jüngsten Wandel der Innenstadtstrukturen sowie einer modellhaften Darstellung der sie beeinflussenden Determinanten

Standl, Harald

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Standl, H. (1998). Der post-sozialistische Transformationsprozeß im großstädtischen Einzelhandel Ostmittel- und Osteuropas: der Versuch einer Typenbildung zum jüngsten Wandel der Innenstadtstrukturen sowie einer modellhaften Darstellung der sie beeinflussenden Determinanten. *Europa Regional*, 6.1998(3), 2-15. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-48335-7>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Der post-sozialistische Transformationsprozeß im großstädtischen Einzelhandel Ostmittel- und Osteuropas

Der Versuch einer Typenbildung zum jüngsten Wandel der Innenstadtstrukturen sowie einer modellhaften Darstellung der sie beeinflussenden Determinanten

HARALD STANDL

Fast ein Jahrzehnt nach der politischen und wirtschaftlichen Wende in Ostmittel- und Osteuropa sind die Forschungsdefizite im Bereich der post-sozialistischen Einzelhandels- und der geographischen Großstadtforschung erst zu einem ganz geringen Teil abgebaut.

Trotz einiger sehr gelungener Versuche, den stadtstrukturellen Wandel an einzelnen Beispielen in den neuen Bundesländern (Jena, Berlin und Dresden), in Polen (Wrocław, Łódź) oder in Rußland (Moskau, St. Petersburg) zu untersuchen,

fehlt es bislang an länderübergreifenden Vergleichen, in denen die jüngsten Einzelhandels- und Stadtentwicklungen, insbesondere im Bereich großstädtischer Cities, im überregionalen Kontext gegenübergestellt werden.¹ Zudem sind von geographischer Seite noch keine Bemühungen zu erkennen, den äußerst dynamischen Transformationsprozeß in Form von Entwicklungs- sowie aktuellen Stadtstrukturmodellen kontrastierend nachzuzeichnen oder die Veränderungen im Standortmuster des Einzelhandels zu typisieren.

Die Gründe für diesen Mangel sind vielfältig. Das Hauptmotiv ist wohl primär in der Komplexität des Forschungsgegenstandes zu suchen. Um die Veränderungen der Raumstrukturen in den Innenstädten nicht nur kartographisch und zahlenmäßig zu erfassen, sondern um den Prozeß der Transformation im Einzelhandel und den dar-

¹ KULKE (1997) behandelt die "Aspekte des Transformationsprozesses im Einzelhandel Ostmitteleuropas" auf einer makroökonomischen Ebene, indem er die jüngsten Entwicklungen in den neuen Bundesländern mit denjenigen in Polen und Tschechien vergleicht.

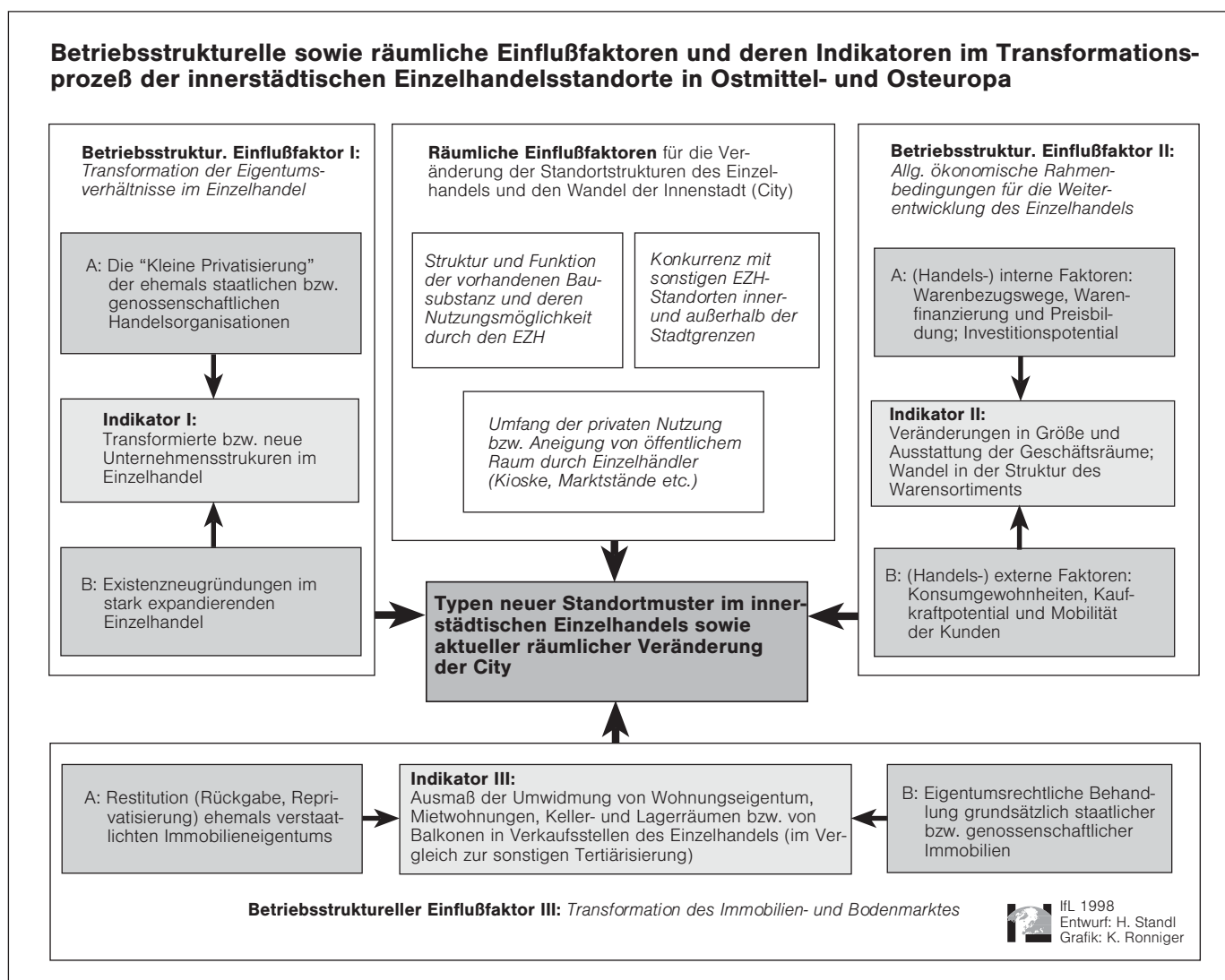


Abb. 1: Betriebsstrukturelle sowie räumliche Einflußfaktoren und deren Indikatoren im Transformationsprozeß der innerstädtischen Einzelhandelsstandorte in Ostmittel- und Osteuropa

aus resultierenden räumlichen Wandel auch hinreichend erklären zu können, muß eine Vielzahl von Einflußfaktoren auf ihren Wirkungsgrad an möglichst vielen Beispielen kontinuierlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren untersucht werden. Nur so lassen sich schlüssige Begründungen dafür finden, weshalb sich die jüngsten Entwicklungen in den einzelnen großstädtischen Geschäftszentren des mittleren und östlichen Europa graduell zum Teil sehr deutlich voneinander unterscheiden.

Die wissenschaftliche Erforschung und Erklärung von divergierenden räumlichen Tendenzen und konvergenten Prozessen und Strukturen im post-sozialistischen Einzelhandel und der davon beeinflussten Innenstadtentwicklung befinden sich somit erst im Anfangsstadium.

Der folgende Versuch einer Typenbildung zu aktuellen strukturellen und funktionsräumlichen Veränderungen in den Kernbereichen der ostmittel- und osteuropäischen Großstädte will daher – unter einseitiger Betrachtung der Wandlungen im Standortmuster des Einzelhandels – primär zur wissenschaftlichen Diskussion herausfordern und Forschungsfragen aufwerfen, statt umfassende Problemlösungen anzubieten.

Im Gegensatz zu anderen jüngeren Untersuchungen über die Struktur und Dynamik von Einzelhandelsstandorten (vgl. KULKE 1992, 1997 sowie PÜTZ 1994, 1997b), in denen im allgemeinen von einem Modell der drei den Wandel wesentlich beeinflussenden Entscheidungsträger (Konsumenten – Planer/Politiker – Einzelhändler) ausgegangen wird, soll für die länderübergreifende Analyse im östlichen Europa ein modifizierter theoretischer Ansatz gewählt werden. Dies erscheint nicht zuletzt deshalb notwendig, weil die politische bzw. planerische Ebene in den östlichen Staaten Mitteleuropas und mehr noch in Osteuropa nur sehr schwach bzw. gar nicht ausgeprägt ist. Ferner sind die Einzelhändler sowohl aufgrund der durchgeführten Privatisierungsmaßnahmen als auch speziell wegen der teilweise radikalen Transformation des Immobilienmarktes völlig anderen Zwängen ausgesetzt, als dies in einer langfristig gefestigten und wohlgeordneten Volkswirtschaft wie der (alten) Bundesrepublik Deutschland der Fall ist.²

Die Ausgangsthese lautet daher, daß die sich in Ostmittel- und Osteuropa neu entwickelnden Betriebsformen und innerstädtischen Standortmuster im Einzelhandel im wesentlichen von einem *betriebs-*

strukturellen und einem *räumlichen Faktorenkomplex* determiniert werden, wobei sich die beiden Faktorenbündel jeweils in drei Einzelaspekte untergliedern lassen (siehe Abbildung 1).

Bei den drei *betriebsstrukturellen Einflußfaktoren* handelt es sich um:

- I. den Verlauf und das Ergebnis des Wandels der Eigentumsverhältnisse im Einzelhandel, der sowohl durch Privatisierungsmaßnahmen als auch durch Existenzneugründungen hervorgerufen wird;
- II. die allgemeinen ökonomischen (handelsinternen sowie –externen) Rahmenbedingungen, welche sich an die Privatisierung bzw. Neugründung der Unternehmen anschließen und über die Weiterentwicklung des Einzelhandels entscheiden;
- III. die Transformation des Immobilien- und Bodenmarktes.

Die drei *räumlichen Determinanten*, die für die Veränderung der Standortmuster des Einzelhandels und für den Wandel der funktionsräumlichen Ordnung der Innenstadt (City) verantwortlich sind, beziehen sich auf:

- I. die Struktur und Funktion der vorhandenen Bausubstanz und deren Nutzungsmöglichkeit für den Einzelhandel;
- II. die Konkurrenz mit sonstigen Standorten des Einzelhandels inner- und außerhalb der Stadtgrenzen;
- III. den Umfang der privaten Nutzung bzw. Aneignung von öffentlichem Raum durch den informellen Einzelhandel in Form von Kiosken und Marktständen.

Diese beiden Faktorengruppen, die speziell im Bereich der betriebsstrukturellen Rahmenbedingungen nochmals differenziert werden müssen, unterliegen einem ständigen Veränderungsprozeß, welcher sich mit Hilfe von Indikatoren messen läßt.³ Zudem wirken sie zeitlich und regional jeweils unterschiedlich intensiv. Aufgrund dieser variablen Dominanz der Determinanten ergeben sich zwangsläufig verschiedenartige funktionale Raummuster in den Innenstädten, die wiederum aktuell zu typisieren sind.

Der betriebsstrukturelle Wandel im Einzelhandel und seine Einflußfaktoren

Die Transformation der Eigentumsverhältnisse im Einzelhandel

Die ökonomische Wende von der sozialistischen Plan- zur kapitalistischen Markt-

wirtschaft wurde in den einzelnen Staaten Ostmittel- und Osteuropas unterschiedlich schnell bzw. tiefgreifend vorangetrieben. Der Wandel der besitz- und eigentumsrechtlichen Gegebenheiten ist dabei nur eine von vielen ordnungspolitischen Maßnahmen, die im Zuge der Systemtransformation jeweils praktiziert wurden. Für die entsprechenden Veränderungen im Bereich des Einzelhandels ist zu unterscheiden zwischen den Modalitäten der sogenannten "Kleinen Privatisierung" – also der Überführung des ehemals staatlich organisierten in einen privatrechtlich geführten Einzelhandel⁴ einerseits und der völligen Neugründung von Einzelhandelsunternehmen andererseits.

Die "Kleine Privatisierung"

Während der Anfangsphase des wirtschaftlichen Umbaus bestand ein erster wesentlicher wirtschaftspolitischer Schritt darin, die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des kurz- und mittelfristigen Bedarfs zu verbessern. Daher wurde in der Regel rasch die eigentumsrechtliche Umwandlung der ehemals staatlichen bzw. genossenschaftlichen Handelsorganisationen als Teil der sog. "Kleinen Privatisierung" eingeleitet, die in den meisten Ländern zwischenzeitlich als abgeschlossen gelten kann. Hierbei lassen sich mehrere Hauptformen der Privatisierung voneinander unterscheiden, die in den einzelnen Transformationsländern verschieden intensiv zum Tragen kamen (siehe Tabelle 1).

Die geordnet durchgeführte Privatisierung wurde durch staatliche Gesetzgebungs- und Exekutivorgane teilweise zentral (durch Ministerien oder Privatisierungsagenturen), in der Mehrheit aber dezentral durch kommunale Behörden gesteuert und kontrolliert, wobei eine Vielzahl von Varianten hinsichtlich der öffentlichen Transparenz, der Nutznießerschaft oder des Eigentumsrechts an den Geschäftsräumen etc. zu beobachten waren.

In der Mehrzahl aller Fälle wurden lediglich einzelne Geschäftsfilialen privati-

² Das von KULKE (1992) entwickelte Modell der genannten drei wichtigsten Einflußgrößen, welche die Veränderungen der Standortstrukturen des Einzelhandels steuern, spiegelt die empirischen Befunde aus Niedersachsen wider.

³ Auf die detaillierte Darstellung der räumlichen Indikatoren wurde verzichtet, da sie bei der abschließenden Betrachtung der innerstädtischen Standortmuster summarisch abgehandelt werden.

⁴ Im Zuge der "Kleinen Privatisierung" wurde – neben dem (Einzel-)Handel – zumeist auch der Dienstleistungssektor (wie beispielsweise das Gastronomiegewerbe sowie handwerkliche Serviceleistungen) entstaatlicht. Eine ausführliche Darstellung der Privatisierungsprozesse findet sich u.a. bei EARLE et al. (1994).

Land	Formen und Aspekte der geordnet durchgeführten "Kleinen Privatisierung" und der Reprivatisierung							
	Privatisierungsprogramm	wesentliche Formen der Privatisierung	Teilnahmeberechtigte	Art der zu privatisierenden Objekte	Einbeziehung des Eigentumsrechtes an den Geschäftsräumen	Zahlungsmodi	wesentliche Nutznießer der "Kleinen Privatisierung"	Reprivatisierung von Einzelhandelsunternehmen (Restitution)
Neue Bundesländer	ja	öffentliche Ausschreibung (der Treuhand-Anstalt)	keine Beschränkungen	hauptsächlich Ladenketten (HO, Konsum)	nein	Bargeld	westdeutsche Großinvestoren (Handelsketten)	ja
Polen	nein	ungeregelt/spontan (keine gesetzliche Regelung)	keine Beschränkungen für Ausländer	hauptsächlich Einzelbetriebe	nein	Bargeld	"Insider" (Manager und Angestellte ehemaliger Staatsbetriebe und Kooperativen)	nein
Tschechische Republik/Slowakei	ja	öffentliche Auktion	nur Staatsbürger (sehr restriktiv)	sowohl Einzelbetriebe als auch (wenige) Ladenketten	nein (in ca. 70 % aller Fälle)	Bargeld	"Insider" (in ca. 50 % aller Fälle)	ja (jedoch nur Rückgabe bei Enteignung nach dem 25.02.1948)
Ungarn	ja	anfangs: spontan später: öffentliche Auktion	Ausländer erst in der 2. Phase zugelassen	sowohl Einzelbetriebe als auch Ladenketten	nein (in ca. 70 % aller Fälle)	Bargeld	zuerst nur "Insider", später auch sonstige Investoren (in- und ausländisch)	nein
Litauen	ja	öffentliche Auktion oder Zeichnen von Belegschaftsanteilen	nur Staatsbürger (sehr restriktiv)	nahezu ausschließlich Einzelbetriebe	ja	Bargeld oder Voucher	vor allem "Insider"	nein
Lettland	ja	Vergabe des Nutzungsrechtes an Management bzw. Belegschaft	nur Staatsbürger (sehr restriktiv)	ausschließlich Einzelbetriebe	nein	Bargeld	"Insider"	nein (nur in Zusammenhang mit der allg. Restitution von Immobilieneigentum)
Estland	ja	Vergabe des Nutzungsrechtes an Management bzw. Belegschaft	nur Staatsbürger (sehr restriktiv)	ausschließlich Einzelbetriebe	nein	Bargeld	"Insider"	nein (nur in Zusammenhang mit der allg. Restitution von Immobilieneigentum)
Ukraine	ja	Belegschaftsfonds oder öffentliche Auktion	nur Staatsbürger (sehr restriktiv)	ausschließlich Einzelbetriebe	ja	Bargeld oder Voucher	"Insider"	nein
Rußland	ja (regionale Unterschiede)	öffentliche Auktion; Ausschreibungen; teilweise ungeregelt	meist nur Staatsbürger	hauptsächlich Einzelbetriebe	mehrheitlich ja	Bargeld	häufig "Insider" (ehemaliges Kollektiv)	nein

Tab. 1: Die wesentlichen Formen der geordnet durchgeführten "Kleinen Privatisierung" in Ostmittel- und Osteuropa

Quelle: EARLE (1994); FRYDMAN et al. (1993a und 1993b); WOLLMANN (1994)

siert.⁵ Nur in den neuen Bundesländern und in Ungarn kamen größere Teile ehemaliger staatlicher Handelsorganisationen bzw. Genossenschaften en bloc zur Veräußerung.

Die Privatisierung wurde zumeist in Form von (öffentlichen) Auktionen oder durch Direktverkäufe an einen oder mehrere Interessenten abgewickelt, wobei nicht selten "Insider" (Mitglieder der alten wirtschaftspolitischen Nomenklatura und vor allem das Management bzw. Belegschaftsangehörige der zu entstaatlichenden Betriebe) bevorzugt wurden.

In vielen Staaten hatten nur einheimische Staatsbürger die Möglichkeit, sich an der "Kleinen Privatisierung" aktiv zu beteiligen, während ausländische Übernahmemeinteressenten (wie z. B. große westliche Handelsketten) meistens nicht zugelassen waren.

Ganz entscheidend für die späteren Überlebenschancen des Betriebes war, ob die Privatisierung unter Einbeziehung eines Eigentumsrechtes für das Geschäftslo-

kal durchgeführt wurde oder ob es sich lediglich um die Übernahme eines Betreiberrechts auf der Basis eines zeitlich befristeten Miet- bzw. Pachtvertrages handelte. Letzteres Verfahren wurde in 100 % aller Fälle in Polen sowie in Lettland und Estland durchgeführt. Aber auch bei zwei Dritteln aller Privatisierungen in Ungarn und in der ehemaligen Tschechoslowakei war das spätere Eigentumsrecht an den Geschäftsräumen ausgeschlossen worden.⁶

Von nicht unerheblicher Bedeutung war auch die jeweilige finanztechnische Abwicklung der Privatisierungen. Die neuen Besitzer der Einzelhandelsgeschäfte mußten bei Betriebsübernahme mehrheitlich eine Barzahlung in voller Höhe der anfallenden Kosten an die Privatisierungsbehörde leisten. Lediglich in Litauen und in der Ukraine konnten auch teilweise sogenannte Voucher, also kostenlos vom Staat ausgegebene private Anteilscheine am Nationalvermögen dafür eingesetzt werden. Die Vergabe von staatlichen Krediten wurde kaum praktiziert. Privat- oder Ge-

schäftskredite, die über Banken finanziert wurden, waren ebenfalls sehr selten.⁷

Einige Staaten haben die "Kleine Privatisierung" von Einzelhandelbetrieben mit gesetzlichen Auflagen verbunden, welche die neuen Geschäftsinhaber zwang, das vor der Entstaatlichung bestehende Warensortiment für einen befristeten Zeitraum (von teilweise mehreren Jahren) beizubehalten. Damit sollte die Grundversorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln gewährleistet werden. Für die Unternehmer hatte es jedoch den Nachteil, daß ein Sortiments-

⁵ Die früheren staatlichen Handelsmonopole, in denen die Einzelbetriebe zusammengeschlossen waren, wurden dabei gleichzeitig zerschlagen (liquidiert).

⁶ Dabei ist jedoch für die ehemalige Tschechoslowakei einschränkend zu bemerken, daß die im Zuge der Reprivatisierung (siehe unten) an die Alteigentümer rückübertragenen Geschäfte in diese Angabe nicht eingegangen sind.

⁷ Die sehr interessante Frage, woher das für die jeweilige Privatisierung eingesetzte Kapital im einzelnen stammt, läßt sich nicht immer schlüssig beantworten.

bzw. Branchenwechsel oder zumindest ein Trading-up⁸ verzögert wurde.

Die Reprivatisierung: Mit Ausnahme der neuen Bundesländer und der früheren Tschechoslowakei war die Rückgabe (Restitution) von Einzelhandelsunternehmen, die in Zeiten des Sozialismus verstaatlicht worden waren, ein insgesamt überraschend wenig praktizierter Modus, ebenso wie die finanzielle Abgeltung (Kompensation) von Ansprüchen ehemals enteigneter Einzelhändler.

Die kaum staatlich kontrollierte Eigenprivatisierung: Terminologisch teilweise synonym wird diese mehr oder weniger illegale Form auch als "spontane", "wilde", "unternehmensinitiierte" oder "stille" Privatisierung bezeichnet. Sie war von Land zu Land und teilweise von Stadt zu Stadt verschieden stark ausgeprägt. Charakteristisch dabei ist – wie oben bereits erwähnt – die häufige Bevorzugung von "Insidern", d. h. von Managern des ehemals staatlichen Unternehmens oder Mitgliedern der alten "Nomenklatura".⁹

Die gar nicht oder nur unvollständig durchgeführte "Kleine Privatisierung": Polen stellt einen Ausnahmefall dar, da es dort eigentlich keine Gesetzgebung zur "Kleinen Privatisierung" gab, sondern lediglich ein Dekret aus dem Jahre 1990 zur sogenannten "Kommunalisierung". Darin wurde das Eigentums- und Nutzungsrecht an allen Immobilien und auch solchen Räumlichkeiten, die von Einzelhandelsbetrieben oder Dienstleistungsunternehmen besetzt waren, vom Staat an die Städte und Gemeinden (rück-)übertragen. Aufgrund dieser Verordnung kam es zur massenhaften Geschäftsaufgabe im Bereich des Einzelhandels. Die Städte hatten nämlich kein wirtschaftliches Interesse daran, den bisherigen staatlichen Einzelhandel am Leben zu erhalten. Häufig nutzten sie ihr Recht auf kurzfristige Kündigung des Mietvertrages, um die Geschäftsräume gewinnbringender an neue Betreiber zu vermieten. Ergebnis dieses Prozesses war ein enorm schneller Wandel in der Nutzungsstruktur der Immobilien sowie ein Exodus des staatlichen Einzelhandels ohne dessen vorherige Privatisierung.¹⁰

Ein Problem, das in vielen Reformländern erst vergleichsweise spät oder noch gar nicht gelöst werden konnte, ist die Entstaatlichung von größeren Betriebseinheiten des Handels, wie z. B. Warenhäusern. Daher wurden jene Unternehmen zumeist erst im Verlauf der "Großen Privatisierung" zum Kauf angeboten. Die sich daraus entwickelnden Schwierigkeiten

äußern sich dabei u. a. in der Beibehaltung einer (zumindest partiellen bzw. zeitlich befristeten) staatlichen Kontrolle über diese Handelseinrichtungen. Teilweise ist auch lediglich die Konversion der Unternehmen in staatliche "Aktiengesellschaften" oder in teilprivatisierte Mischformen zu beobachten, was häufig einer rein juristischen Überführung in eine "Körperschaft des öffentlichen Rechts" gleichkommt, ohne daß eine fundamentale Restrukturierung des Unternehmens stattfindet.

Existenzneugründungen im stark expandierenden Handel

Aus diesem Prozeß geht in der Regel schon bald nach der Privatisierungsphase die zahlenmäßig weitaus größte Menge an Einzelhandelseinrichtungen hervor. Dabei sind erhebliche regionale Unterschiede und phasenhafte Entwicklungen zu konstatieren. Allgemein ist jedoch eine mehr oder weniger ausgeprägte *Informalisierung* des Einzelhandels zu erkennen. Dessen räumlicher Ausdruck sind (semi-)stationäre Kioske oder der ambulante Straßenhandel an transportablen Marktständen, mit Handkarren oder "aus der Plastiktüte". Die staatlichen Behörden tolerieren diese Entwicklungen durch gewolltes oder hilfloses "Laissez-faire", denn sie sehen darin ein Ventil gegen die rapide zunehmende Arbeitslosigkeit sowie eine gute Möglichkeit, wie die schlechte Versorgungssituation für die Bevölkerung schnell überwunden werden kann. Der Nachteil einer mangelhaften Kontrolle über diese Form der Schattenwirtschaft wird dabei (vorläufig?) in Kauf genommen.

Die formell korrekte Existenzgründung unter Eröffnung eines Ladens wird hingegen teilweise dadurch erschwert, daß nicht genügend Räumlichkeiten in guter Geschäftslage zur Verfügung stehen.

Nicht überall wurde es ausländischen Interessenten rechtlich ermöglicht, problemlos neue (Einzel-)Handelseinrichtungen zu gründen. Auch wenn heute zumeist kein ausgesprochenes Investitionsverbot für Ausländer mehr besteht, so wurden doch vor allem in den osteuropäischen Staaten (z. B. in Rußland) häufig sehr hohe Restriktionsbarrieren aufgebaut, die lediglich einen ausländischen Geschäftsanteil am Unternehmen von unter 50 % in Form von Joint-Ventures zulassen.

Indikator I: Transformierte bzw. neue Unternehmensstrukturen im Einzelhandel

Das Ergebnis des Privatisierungsprozesses und der Neugründungen im Einzelhandel

in Ostmittel- und Osteuropa stellt sich insgesamt als *ein Gemenge unterschiedlichster Eigentums- und Größenstrukturen* dar. Als wesentliche Betriebs- bzw. Unternehmenskategorien sind hierbei stichwortartig zu nennen:

Vollständig privatisierte Unternehmen als einzelnes Ladengeschäft mit einem oder mehreren "Aktionären"/Anteilseignern (= Kleinbetrieb) oder Mehrbetriebsunternehmen als Teil einer (einheimischen oder westlichen) Handelskette.

Staatliche, teilprivatisierte oder genossenschaftlich organisierte Handelsunternehmen, ggf. mit Anteilen der Belegschafts-/Genossenschaftsmitglieder. Dazu zählen nicht selten Warenhäuser oder große Einkaufszentren, die nicht der "Kleinen Privatisierung" unterlagen, sondern die (zumindest zeitlich begrenzt) als staatliche Unternehmen weitergeführt werden, sowie ehemalige "Kolchosmärkte" bzw. Marktstände in städtisch kontrollierten Markthallen.

Neugegründete Einzelhandelsunternehmen bzw. -aktivitäten, die entweder durch einheimische Existenzneugründungen (als formelles oder informelles Einbetriebsunternehmen, mit oder ohne Geschäftslokal, alternativ mit Kiosk oder Marktstand) oder als Verkaufsfilialen von einheimischen Groß- und Zwischenhändlern (mittelständisches Unternehmen) oder durch ausländische Handelsketten (Filialen, Joint-Ventures, Franchise-Unternehmen) entstanden.

⁸ Trading-up bezeichnet die Verbesserung des Leistungsangebotes eines Handelsunternehmens, die sich im Transformationsprozeß zumeist durch eine Anhebung des Sortimentniveaus (die Abkehr vom Verkauf minderwertiger Waren), einer stärkeren Spezialisierung (weg vom wenig profilierten Angebot eines Gemischtwarenladens) sowie einer anspruchsvolleren Warenpräsentation und Geschäftsausstattung bemerkbar macht.

⁹ Eine ungarische Sonderform stellte die sog. "Prä-Privatisierung" dar. Aufgrund sehr scharfer Proteste der Öffentlichkeit wurden jene kleinen Einzelhandelsgeschäfte in dieses Programm aufgenommen, die bereits in einer Phase Ende der 80er Jahre von den damaligen "Direktoren" für sich selbst vereinnahmt worden waren. So konnte die vorausgehende spontane Privatisierung teilweise wieder rückgängig gemacht werden.

¹⁰ Die von Pütz (1997, S. 517) für die Stadt Wroclaw beschriebene Vergabepaxis für Ladenlokale scheint somit in Polen eher eine Ausnahme als ein Regelfall zu sein. Er berichtet nämlich, daß die städtischen Behörden ihren ursprünglichen Plan, die Geschäftsräume "über den Markt" anzubieten, bald verwerfen mußten, nachdem sich "die ehemaligen Mitarbeiter der Staatsbetriebe organisiert und ihre Interessen über die lokalen Medien artikulierten", was zu einer erheblich intensiveren Berücksichtigung von "Insider"-Interessen führte.

Land	Durchschnittliche jährliche Inflationsrate in %							BSP pro Kopf (in Dollar)
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1994
Polen	586,0	229,7	1.925,2	248,0	65,0	50,0	19,9	2.410
Tschechische Republik	10,0	56,7	11,1	20,8	10,2	9,1	8,8	3.200
Slowakei	10,8	61,2	10,1	23,0	14,0	9,8	k.A.	2.250
Ungarn	29,0	34,2	22,9	22,5	19,0	28,2	23,5	3.840
Litauen	8,4	224,7	1.020,3	390,2	72,0	35,0	13,1	1.350
Lettland	10,5	124,4	951,2	109,0	36,0	25,0	18,0	2.320
Estland	23,1	210,6	1.069,0	89,0	48,0	29,0	23,1	2.820
Weißrußland	4,5	83,5	969,0	1.188,0	2.200,0	800,0	k.A.	2.160
Ukraine	4,0	91,2	1.210,0	4.735,0	842,0	375,0	80,3	1.910
Rußland	5,6	92,7	1.353,0	896,0	303,0	190,0	21,8	2.650

Tabelle 2: Inflationsentwicklung (1990-1996) sowie Bruttosozialprodukt (BSP) (1994) in den Ländern Ostmittel- und Osteuropas

Quelle: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung/Weltbank (Hrsg.): Vom Plan zum Markt. (Weltwirtschaftsbericht 1996), Washington D.C., S. 206ff. BARATTA, Mario von (Hrsg.) (1997): Der Fischer Weltatlas 1998. Frankfurt a.M.

Allgemeine ökonomische Rahmenbedingungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels nach der Privatisierung bzw. Neugründung der Unternehmen (Handels-)interne Faktoren

Unter den (handels-)internen Entwicklungsfaktoren sind hier diejenigen zu verstehen, die sich speziell auf die Gegebenheiten des Warenbezugs, der Warenfinanzierung und der Preisbildung für den Warenverkauf einerseits sowie auf das Investitionspotential im Einzelhandel andererseits beziehen.

Viele osteuropäische Staaten erheben (Schutz-)Zölle für Importwaren, um die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Verbrauchsgüterindustrie zu erhöhen und um – neben den direkten Verbrauchssteuern – eine zusätzliche fiskalische Wertabschöpfung vor allem für aus dem Ausland eingeführte Luxuswaren zu erreichen.

Weitere Aspekte, welche die Entwicklung des Einzelhandels beeinflussen, sind die sich herausbildenden neuen Großhandelsstrukturen und Lieferverflechtungen, die jeweils unter einer lokalen, regionalen, überregionalen, ja internationalen Dimension zu betrachten sind.

Vor allem für kleine Einbetriebsunternehmen ist zudem die Möglichkeit des Warenbezugs auf Kommissionsbasis oder auf Kredit maßgebend, um konkurrenzfähig zu sein. Ein gängiges Charakteristikum ist die Unterkapitalisierung vieler Betriebe. Um Waren zu finanzieren ist es in der Regel selbst für mittelständische Unternehmen bislang aussichtslos, an Bankkredite zu gelangen.

Ähnlich problematisch ist es, ausreichend Kapital für die Modernisierung der Geschäftsräume zu beschaffen. Die finanziellen Ressourcen der Einzelhändler sind zumeist eng begrenzt, zumal durch hohe

Inflationsraten in der Anfangsphase der Systemtransformation eine große Menge an vorhandenen Spareinlagen aufgezehrt wurde. Andererseits ist es bislang noch nicht in allen Staaten möglich, ausländische Direktinvestitionen in unbeschränktem Maße zu tätigen. Daher muß von Seiten der Ausländer oft auf die Gründung von weniger gewinnbringenden Joint-Ventures ausgewichen werden. In jüngster Zeit hat sich auch das System des "Franchising" zunehmend durchzusetzen begonnen.

(Handels-)externe Faktoren

Sie sind im Gegensatz zu den internen Faktoren *kundengesteuert*, wobei zu differenzieren ist nach den Konsumgewohnheiten bzw. nach dem Kaufkraftpotential der Kunden sowie deren Mobilität.

Die *Konsumgewohnheiten* hängen primär vom zur Verfügung stehenden Einkommen der Kunden ab. Anders als in den neuen Bundesländern, wo der Großteil der Bevölkerung von der Wirtschafts- und Währungsunion profitiert hat, kam es in anderen Staaten Ostmittel- und Osteuropas durch Währungsreformen und teilweise extrem hohen Wertverfall der einheimischen Währungen bei der Bevölkerungsmehrheit zu starken Kaufkraftverlusten. Zwischenzeitlich konnten zwar die Inflationsraten – selbst in Rußland – auf ein erträgliches Maß gedrückt werden (siehe Tabelle 2); die Durchschnittswerte für die Bruttowertschöpfung liegen aber immer noch auf einem sehr niedrigen Niveau.

Die Mehrzahl der Haushalte kann sich somit den Erwerb mittel- oder langfristiger Güter des Einzelhandels kaum oder gar nicht leisten, obwohl der allgemeine Wunsch nach der Teilhabe am Konsum

von importierten ("West"-)Waren bislang ungebrochen ist. Der kleinen Schicht an "Neureichen", die den Transformationsprozeß für sich sehr positiv gestalten konnte, steht eine breite Masse an ökonomischen Verlierern gegenüber, zu denen die Generation der älteren Arbeitnehmer und speziell die der Rentner gehört. Die sich neu herausbildende sozio-ökonomische Mittelschicht rekrutiert sich zumeist aus der gut (aus-)gebildeten Gruppe der 20- bis 35-jährigen, die häufig auch das wichtigste Kundenpotential für den großstädtischen Einzelhandel darstellt.

Das eben gezeichnete grobe Abbild der sozialen und wirtschaftlichen Realität wird modifiziert, wenn sich zum lokal bzw. regional vorhandenen *Kaufkraftpotential* ein internationaler Kundenkreis in Form von vor Ort tätigen ausländischen Geschäftsleuten oder Touristen hinzugesellt, von dem der Einzelhandel direkt profitieren kann. Dies ist der Fall beispielsweise in Prag oder Budapest, aber auch in der estnischen Hauptstadt Tallinn, wo in einzelnen Sparten des Einzelhandels bis zu 80 % der Umsätze nur aufgrund der finnischen Tagesausflügler (1997: 2,6 Mio.)¹¹ erzielt werden.

Durch die erhebliche Zunahme des Pkw-Bestands und damit des Individualverkehrs hat sich die *Mobilität* vor allem der städtischen Bevölkerung in den meisten Staaten Ostmittel- und Osteuropas seit dem Beginn des Transformationsprozesses zwar erhöht, doch ist der private Gebrauch von Kraftfahrzeugen aufgrund extremer Preissteigerungen für Kraftstoffe noch immer ein Luxus, den sich nur vergleichsweise

¹¹ Quelle: Statistical Yearbook of Estonia 1998. Tallinn 1998.

wenige leisten können. Zudem sind auch die Tarife für die Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel drastisch angehoben worden, was zur Folge hat, daß wirtschaftlich nicht so gut gestellte Personen im Vergleich zu Zeiten des Sozialismus, in denen der ÖPNV, die Eisenbahn oder sogar der Flugverkehr massiv staatlich subventioniert waren, heute weniger mobil sind als zuvor.

Für die Bewohner des ländlichen Raumes hat dies zur Konsequenz, daß eine Einkaufsfahrt in die nächstgelegene (Groß-)Stadt zu einem beträchtlichen Kostenfaktor geworden ist. Und für den großstädtischen Einzelhandel bedeutet es andererseits, daß die Reichweite der angebotenen Waren noch sehr viel mehr als im westlichen Europa auf die lokal ansässige Bevölkerung begrenzt ist. Daher sind auch Einzelhandelsstandorte in den Cities, die in der Regel gut durch den ÖPNV an die randstädtischen Wohngebiete angeschlossen sind, noch immer konkurrenzfähiger, weil für die Mehrheit der Kunden verkehrstechnisch attraktiver, als Standorte ohne eine gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Mit zunehmender wirtschaftlicher Prosperität werden sich aber die in den Stadtzentren angesiedelten Einzelhandelsunternehmen zukünftig auch deutlich intensiver als bislang mit dem eklatanten Problem der fehlenden Parkplätze auseinandersetzen müssen.

Indikator II: Veränderungen in Größe und Ausstattung der Geschäftslokale sowie Wandel in der Struktur des Warensortiments

Aus den exemplarisch und keinesfalls umfassend dargelegten internen und externen Faktoren, welche die Weiterentwicklung des städtischen Einzelhandels bedingen, lassen sich zwei Gruppen von Indikatoren ausmachen, an denen sich der Fortschritt durch wissenschaftliche Beobachtung messen läßt. Dabei handelt es sich erstens um den Umfang der Veränderungen in Größe und Ausstattung der Geschäftslokale bzw. der Verkaufsstellen sowie zweitens um das Ausmaß des Wandels in der Struktur des Warensortiments.

Beide Indikatoren lassen sich sowohl auf betriebsstruktureller als auch auf räumlicher Ebene analysieren. Eine kontinuierliche Untersuchung der Entwicklungen über einen Zeitraum von mehreren Jahren hinweg ist dabei nahezu unabdingbar.

Während sich die Verkaufsfläche eines einzelnen Ladens zumeist nur in begrenztem Umfang vergrößern läßt, beispiels-

weise durch die Umwidmung ehemaliger Lager- oder Büroräume, kann das Ausmaß an Umgestaltung des Interieurs der Verkaufsräume (inkl. des Mobiliars und der Schaufenster) als ein indirekter Anzeiger für die wirtschaftliche Prosperität des Einzelhandelsunternehmens oder zumindest für die zukunftsorientierte Zuversicht und ökonomische Potenz des Investors herangezogen werden.

Hinsichtlich der Struktur des Warensortiments läßt sich eine Vielzahl an Tendenzen ablesen, die in einzelnen zeitlichen Phasen der Entwicklung in unterschiedlicher Ausprägung zu beobachten sind.

Speziell bei kleinen privatisierten Einzelbetriebsunternehmen kommt es im Anfangsstadium nicht selten zu einer hohen Sortimentmischung, häufig verbunden mit einer geringen Qualität der angebotenen Waren. Die Gründe hierfür sind vielfältig: Sie können u. a. als ein Versuch des Einzelhändlers gewertet werden, sein betriebswirtschaftliches Risiko zu minimieren, oder als Ausdruck seiner ökonomischen Unsicherheit. Sie sind eventuell auch ein Indiz dafür, daß sich sowohl der Warenbezugs- als auch der Absatzmarkt strukturell noch nicht ausreichend konstituiert haben. Erst wenn sich der Einzelhändler eines für ihn überlebensfähigen Kundenstammes sicher sein kann und wenn entsprechend gute Großhandelsnetze aufgebaut sind, kommt es im privatisierten Einzelhandel zum Trading-up.

Bei Betriebs- bzw. Unternehmensneugründungen ist von Anfang an eine vergleichsweise höhere Reinheit des Sortiments zu erwarten, wobei speziell in Einzelhandelsbetrieben ausländischer Investoren bzw. bei Joint-Ventures eine deutliche Sortimenttiefe dominiert, die im Extremfall bis zum Angebot nur einer oder weniger Handelsmarken (insbesondere bei Textilien oder Parfümerieartikeln) führen kann.

Ein Phänomen, das sowohl bei privatisierten als auch bei neugegründeten Unternehmen auftritt, ist die nicht seltene, aber oft illegale Untervermietung von Teilen der Verkaufsfläche und damit die "Integration" von meist branchenfremden Dienstleistungen (z. B. Geldwechselstuben oder Reparaturhandwerker). Die daraus gewonnenen Einnahmen dienen dem jeweiligen Einzelhändler dazu, über die wirtschaftlich schwierige Startphase hinwegzukommen bzw. vorhandene Standortnachteile zu kompensieren oder existierende Überkapazitäten an Verkaufs- oder Lagerflächen im Geschäftslokal zumin-

dest vorübergehend sinnvoll zu nutzen und somit die Umsatzgrößen pro Flächeneinheit "künstlich" zu erhöhen.

Die Transformation des Immobilien- und Bodenmarktes

Dieser Einflußfaktor wurde in der bisherigen geographischen Forschung vor allem bei Untersuchungen zum Wohnungswesen in höherem Maße beachtet. Im folgenden wird jedoch zu zeigen sein (vgl. Abb. 1), daß die beiden Teilfaktoren A) Restitution (Rückgabe, Reprivatisierung) ehemals verstaatlichten Immobilienbesitzes durch die Legislative (Staat) und die Exekutive (Kommunen) und B) die eigentumsrechtliche Behandlung grundsätzlich staatlicher bzw. genossenschaftlicher Immobilien von ganz entscheidender Bedeutung für die (raum-) strukturellen Veränderungen im innerstädtischen Einzelhandel sind.

Je nachdem, welche gesetzgeberischen Vorgaben in den jeweiligen Reformstaaten dahingehend gemacht wurden, wie mit den Eigentumsrechten an den Geschäftsräumen im zu privatisierenden Einzelhandel (siehe Tab. 1) oder mit denjenigen Immobilien und Grundstücken verfahren wird, die bislang noch nicht durch den Einzelhandel genutzt wurden, wird die zukünftige Entwicklungsrichtung des Einzelhandels maßgeblich vorgezeichnet.

Die Restitution ehemals verstaatlichten Immobilienbesitzes an die früheren Alteigentümer wurde, wie Tabelle 3 zeigt, nur in wenigen Ländern Ostmittel- und Osteuropas praktiziert, nämlich in den neuen Bundesländern, in der ehemaligen Tschechoslowakei sowie in Lettland und Estland.

Falls die Rückübereignung der Immobilie (in der Regel einschließlich des entsprechenden Grundbesitzes) vom Gesetzgeber vorgesehen war, ist ferner danach zu fragen, welcher Personenkreis grundsätzlich Ansprüche erheben konnte und welche Gruppen davon ausgeschlossen waren. Nicht nur in den neuen Bundesländern wurde diese Frage von der Politik und in der Öffentlichkeit sehr kontrovers diskutiert. In der Praxis wurde zumeist nicht allein einheimischen Staatsangehörigen das Recht zugesprochen, sich um die Wiedererlangung von Rechtstiteln zu bemühen, sondern (mit Einschränkungen) auch Emigranten und deren Nachfahren.

Für die von der Restitution indirekt betroffenen Mieter von Wohnungen bzw. Pächter von Büro- oder Geschäftsräumen stellte sich damit das Problem des zukünftigen Nutzungsrechtes in den von ihnen

Land	Formen der eigentums- bzw. nutzungsrechtlichen Behandlung von Immobilien			
	Restitution ehemals verstaatlichter Immobilien	Mieterschutz für gewerbliche Nutzer (z.B. Einzelhändler) in restituierten Gebäuden	Wohnungsprivatisierung	Relativer Anteil des kommunalen Eigentums an zu vermietenden bzw. zu verpachtenden Geschäftsräumen (Stand: Mitte der 90er Jahre)
Neue Bundesländer	ja (mit kleinen Einschränkungen; häufig finanzielle Entschädigung für DDR-Flüchtlinge)	ja	nein	mittel
Polen	nein (mit Ausnahme von kirchlichem Besitz)	(entfällt)	ja	hoch
Tschechische Republik/ Slowakei	ja (jedoch nur Rückgabe bei Enteignung nach dem 25.02.1948)	nein	grundsätzlich ja, aber quantitativ relativ unerheblich	in den Innenstädten gering, in Außenbezirken höher
Ungarn	nein (mit Ausnahme von kirchlichem Besitz; ansonsten geringe Kompensation in Form von Wertpapieren)	(entfällt)	ja	mittel
Litauen	nein (mit Ausnahme von kirchlichem Besitz)	(entfällt)	ja	äußerst gering
Lettland	ja (auch an Emigranten, nur eingeschränkt an Baltendeutsche)	nein	ja	gering (im Altstadtbereich etwas höher)
Estland	ja (auch an Emigranten, nur eingeschränkt an Baltendeutsche)	nein	ja	gering (im Altstadtbereich etwas höher)
Ukraine	nein	(entfällt)	ja	gering
Rußland	nein (mit Ausnahme von kirchlichem Besitz)	(entfällt)	ja	gering

Tabelle 3: Die rechtliche Behandlung ehemals enteigneter bzw. rein staatlicher und genossenschaftlicher Immobilien in Ostmittel- und Osteuropa.

Quelle: EARLE (1994); FRYDMAN et al. (1993a und 1993b); WOLLMANN (1994)

bewohnten oder anderweitig genutzten Teilen der rücküberreichten Immobilie. Nicht immer gab es einen dauerhaften Mieterschutz. In einigen Staaten hatten die Alteigentümer die gesetzliche Möglichkeit, dem jeweiligen Pächter oder Mieter zu kündigen bzw. die Mieten drastisch zu erhöhen. Bei einer gewerblichen Nutzung war zumeist eine sofortige, bei bisheriger Wohnnutzung aber nur eine mittel- bis langfristige Kündigung erlaubt. Die Situation für die bisherigen Mieter ist dabei um so dramatischer, je finanzkräftiger der Alteigentümer ist. Besitzt dieser nämlich genügend Kapital, um das an ihn rücküberreichte Gebäude einer gründlichen Reno-

vierung zu unterziehen, desto schlechter sind die Chancen der Mieter, ihr grundsätzliches Bleiberecht durchzusetzen. Gleiches gilt, wenn es in der Folge der Restitution zum Weiterverkauf der Immobilie an kommerziell orientierte Investoren kommt.

In den meisten Staaten fand jedoch keine Wiederherstellung der zu Zeiten des Sozialismus durch Enteignung bzw. Vergesellschaftung verlustig gegangenen Eigentumsansprüche statt, ebenso wenig wie die zumindest teilweise (finanzielle) Kompensation für die ehemaligen Eigentümer. In jenen Staaten wurde mit dem ehemals verstaatlichten Immobilienbesitz in unterschiedlicher Weise weiter verfahren. Häu-

fig wurde das Eigentums- und damit das weitere Nutzungsrecht von Seiten des Staates im Zuge der allgemeinen Dezentralisierung den jeweiligen Städten und Gemeinden (rück-)übertragen. Die neu gebildeten kommunalen Selbstverwaltungen konnten anschließend entscheiden, ob sie die Immobilien gewinnbringend verkaufen oder langfristig verpachten, wobei häufig Leasing-Verträge¹² mit den neuen Besitzern abgeschlossen wurden. In diesen Fällen mußten sich die Pächter der Gebäude dazu verpflichten, erhebliche Mittel in die Renovierung bzw. Sanierung der Im-

¹² Die Laufzeiten der Leasingverträge liegen zwischen 49 und 99 Jahren.

mobilien zu investieren, wobei speziell auch denkmalpflegerische Belange zu beachten waren. Die Hausgrundstücke bleiben dabei für die Dauer der Pacht im Eigentum der Kommune. Bestehende Nutzungsrechte der früheren Bewohner in geleasten Immobilien mußten durch den Pächter in der Regel abgelöst werden. Dies konnte durch eine finanzielle Entschädigung an die ehemaligen Mieter geschehen, oder dadurch, daß man den bisherigen Bewohnern Ersatzwohnungen beschaffte. Wichtig dabei ist, daß ehemalige gewerbliche Nutzer bei dieser Form der langfristigen Verpachtung an Dritte zumeist leer ausgingen, d. h. die früher von ihnen genutzten Geschäftsräume räumen mußten, ohne adäquat dafür entschädigt zu werden.

Die in- oder ausländischen Investoren, die entweder als Käufer oder als Pächter der Immobilien auftraten, hatten nach Abschluß der Sanierungsarbeiten an der Immobilie das Ziel, diese möglichst renditeträchtig zu nutzen.¹³

Hinsichtlich der *eigentumsrechtlichen Behandlung grundsätzlich staatlicher bzw. genossenschaftlicher Immobilien* stellen die neuen Bundesländer wiederum eine bedeutende Ausnahme im Reigen der ostmittel- und osteuropäischen Staaten dar.

Während nämlich in den neuen Ländern zwar eine (wenn auch eingeschränkte und überaus zeitraubende) Restitution des Immobilienbesitzes durchgeführt wurde, gab es dort aber so gut wie keine Privatisierung von solchen Wohnungen, die grundsätzlich in staatlichem Besitz sind bzw. die genossenschaftlich errichtet wurden. Diese Wohnungsprivatisierung – also die eigentumsrechtliche Überführung ehemaliger staatlicher oder genossenschaftlicher Mietwohnungen in die Hände der Mieter/Genossenschaftsmitglieder durch Kauf oder über Voucher/Coupons (staatliche Anteilscheine) – war jedoch in den meisten Reformstaaten ein weit verbreitetes Verfahren. Der neue Eigentümer erwarb durch die Privatisierung gleichzeitig ein zukünftig frei verfügbares und alleiniges Nutzungsrecht für seine Räumlichkeiten, das auch den anschließenden Weiterverkauf oder die Vermietung/Verpachtung mit einschließt.

Indikator III: Das Ausmaß der Umwidmung von Immobilieneigentum, Mietwohnungen, Keller- und Lagerräumen bzw. von Balkonen in Verkaufsstellen des Einzelhandels (im Vergleich zur sonstigen Tertiärisierung) Es muß nicht übermäßig betont werden, daß sich durch Eigentumsrestitutionen, langfristige Verpachtungen von staatlichen Immobilien und durch die Massenprivati-

sierung von Wohnungen ein sehr dynamischer, ja teilweise höchst spekulativer Immobilienmarkt entwickeln konnte, was auch deutliche Konsequenzen für die rasche Veränderung der funktionalen und räumlichen Strukturen im Innenraum der Städte mit sich brachte. In der Folge kam es daher nicht selten zu einer (vollständigen bzw. teilweisen) gewerblichen Umnutzung der Altbauimmobilien. Wie in West- und Mitteleuropa waren speziell gründerzeitlich errichtete Häuser mit guter baulicher Substanz von dieser Tertiärisierung besonders intensiv betroffen. Erfahrungsgemäß lassen sich in solchen Gebäuden aufgrund des räumlich großzügigen Zuschnitts – soweit nicht schon vorhanden – im Erdgeschoß relativ problemlos Einzelhandelsgeschäfte und in den oberen Stockwerken Büroräume einrichten.

Die Umwidmung einer Wohnung in einen Laden ist aber zumeist nur dann möglich, wenn es sich nicht um gemieteten Besitz, sondern um persönliches Eigentum handelt. Außer den Erdgeschossen werden dabei auch bislang relativ ungenutzte Keller meist durch den Neubau einer Außentreppe direkt von der Straße her erschlossen. In extremen Fällen werden sogar Teile von im Erdgeschoß liegenden Mietwohnungen sowie Balkone und Terrassen funktional zu kleinen Verkaufsständen oder Kiosken umgestaltet.

Die räumlichen Einflußfaktoren für die Veränderungen der Standortstrukturen des innerstädtischen Einzelhandels und für den Wandel der City

Nachdem die drei wesentlichen Determinanten für den strukturellen Wandel des Einzelhandels in ihren jeweils sehr unterschiedlichen Ausprägungen vorgestellt wurden, soll nun der Versuch unternommen werden, die sich bislang in den innerstädtischen Bereichen entwickelnden Standortmuster des Einzelhandels hinsichtlich ihrer Entstehungsbedingungen zu erklären, um anschließend die sich im Transformationsprozeß abzeichnenden *räumlichen* Veränderungen der Stadtzentren zu typisieren.

Die Struktur und Funktion der vorhandenen innerstädtischen Bausubstanz und deren potentielle Nutzungsmöglichkeit durch den Einzelhandel

Es ist offensichtlich, daß ein quantitativ und qualitativ guter Altbestand an Läden und ggf. deren Konzentration in traditionellen Einkaufsstraßen die post-sozialisti-

sche Revitalisierung des Einzelhandels und damit der City in hohem Maße erleichtern und beschleunigen.

Hingegen besteht in den Innenstädten nicht selten eine räumliche Nutzungskonkurrenz zwischen dem Einzelhandel einerseits und der staatlichen Verwaltung sowie öffentlichen und privaten Dienstleistern andererseits, die es im einzelnen zu analysieren gilt.¹⁴

Die räumliche Ausweitung des Einzelhandels kann unter Umständen auch aufgrund strenger gesetzlicher Vorschriften zum Denkmalschutz von Gebäuden beschränkt sein.

Die Konkurrenz mit sonstigen Einzelhandelsstandorten innerhalb und außerhalb der Stadt

Speziell in den neuen Bundesländern stellen die neu errichteten Shopping-Center auf der "Grünen Wiese" ein gravierendes Problem für die Entwicklung eines langfristig überlebensfähigen Einzelhandels in den Innenstädten dar. Die post-sozialistische Revitalisierung der Stadtzentren wird jedenfalls durch die häufig nicht integrierten Standorte des großflächigen Einzelhandels mit ihren Selbstbedienungs- und Fachmärkten erheblich verzögert. Dieser Prozeß der Suburbanisierung (i. w. S.) des Einzelhandels in den neuen Ländern weist daher eher die Züge einer "Verwestlichung" nach nordamerikanischem Vorbild als eine Adaption der in Westdeutschland bislang vorherrschenden Strukturen auf.

In den anderen Reformstaaten des östlichen Mitteleuropa sind solch gravierende Veränderungen der Raumstrukturen in den Außenbereichen der Städte noch nicht zu beobachten. Zwar ist es speziell westdeutschen Großunternehmen erfolgreich gelungen, in den polnischen, tschechischen und vor allem ungarischen Großstädten Fuß zu fassen, doch sind die von ihnen errichteten Einkaufszentren meistens deutlich kleiner und nicht selten besser in den Stadtkörper integriert als in den neuen Bundesländern. Oft werden Standorte in der Nähe schon bestehender Großwohnsiedlungen gewählt, was die Versorgungslage der dort lebenden Bevölkerung deutlich verbessern hilft. Gleichzeitig findet in den Innenstädten ein merkliches Aufblühen des Einzelhandels statt.

¹³ Zur weiteren Nutzungsvariante in Form der Wohnungsprivatisierung siehe den folgenden Abschnitt.

¹⁴ Hinzu gesellt sich eine, wenn auch deutlich abnehmende Nutzungskonkurrenz zu innerstädtischen Industrie- und Gewerbebetrieben; vgl. RILEY (1997).

In Osteuropa und im Baltikum sind die Entwicklungen zum Aufbau eines großflächigen Einzelhandels am Stadtrand kaum erkennbar. Dort sind die Innenstädte standortmäßig noch immer nahezu ohne Konkurrenz – es sei denn durch sich herausbildende Subzentren in Großwohngeländen oder an Verkehrsknoten des ÖPNV.

Der Umfang der privaten Nutzung bzw. Aneignung von öffentlichem Raum (Grün- und sonstige Freiflächen, Bürgersteigen, Unterführungen etc.) durch die Errichtung von Kiosken und Marktständen (permanent bzw. temporär)

Da die Zahl der unbebauten Grundstücke oder der Brachflächen in den Kernstädten und den Innenstadtrandbereichen zumeist gering ist, kann es dort bislang zu keinen nennenswerten Neubauten kommen.¹⁵

Andererseits ist aber in einigen Großstädten Ostmittel- und Osteuropas die gesetzlich illegale, aber zumeist staatlich geduldete Besetzung öffentlicher Freiflächen ein weit verbreitetes Phänomen. In Moskau und vor allem in St. Petersburg wurde diese, das Stadtbild prägende Erscheinung der "Kioskisierung" durch AXIOMNOW et al. (1996, 1997) sehr gut dokumentiert. Hier hat sich insbesondere an den Eingängen zu großen Metrostationen und in Fußgängerunterführungen eine teilweise flächenhafte Dominanz des informellen bzw. ambulanten Handels ausgeprägt. In der Innenstadt von Wrocław (Polen) konnte PÜTZ (1997) die räumliche Ausbreitung und Verlagerung ganzer Märkte beobachten. Es läßt sich daher die These formulieren, daß die unrechtmäßige private Aneignung von öffentlichem Raum und dessen Umwidmung in Verkaufsflächen für den ambulant bzw. informell operierenden Einzelhandel in jenen Ländern bzw. Städten am deutlichsten ausgeprägt ist, wo die Versorgungslage mit Gütern für die Bevölkerung speziell in der Anfangsphase der Systemtransformation am schlechtesten war. Mit zunehmender Verbesserung der Versorgung werden wohl auch diese räumlichen Strukturen allmählich wieder verschwinden oder zumindest an Bedeutung einbüßen.

Typen neuer Standortmuster im innerstädtischen Einzelhandel und aktueller räumlicher Veränderungen der City

Es gilt nun abschließend aufzuzeigen, welche alternativen Ausprägungen der räumlichen Standortbildung im Einzelhandel der ostmittel- und osteuropäischen Großstädte vorkommen und wie sich der damit in Ver-

bindung stehende strukturelle und funktionale Wandel des Stadtkerns darstellt.¹⁶

Dazu muß eingangs hervorgehoben werden, daß es in keinem der in die Betrachtung einbezogenen Staaten heute noch einen politischen Willen gibt, die alten, sozialistisch geprägten Strukturen des Einzelhandels zu konservieren. Jedoch findet nicht überall eine konsequent betriebene raumstrukturelle Transformation der Innenstädte statt, obwohl durch die Privatisierungsmaßnahmen fast überall eine mehr oder weniger rapide und radikale Auflösung des ehemals staatlichen bzw. genossenschaftlichen Handels erkennbar ist.

In der Mehrzahl der bislang untersuchten Beispiele läßt sich von einem allmählichen bis schnellen Wandel hin zu marktgesteuerten Raummustern sprechen. In zunehmendem Maße entstehen speziell in den Innenstädten (wieder) hierarchisch geordnete Standräume des Einzelhandels, die nicht selten ein zentral-peripheres Gliederungsschema nach mitteleuropäischem Vorbild aufweisen.¹⁷

Häufig sind Revitalisierungserscheinungen prä-sozialistischer Verkaufslagen und Haupteinkaufsstraßen zu konstatieren. Der allgemein festzustellende Trend zum Trading-up kommt hingegen in sehr unterschiedlichen Formen und zeitlichen Phasen der Transformation zum Vorschein und wird teilweise von den bereits angesprochenen Tendenzen zur Informalisierung des Einzelhandels überdeckt.

Im einzelnen lassen sich die folgenden fünf Standorttypen des innerstädtischen Einzelhandels und der räumlichen Citystruktur in den Großstädten Ostmittel- und Osteuropas voneinander unterscheiden, wobei sich zum jetzigen Zeitpunkt nur grob bestimmen läßt, welche der oben dargestellten Einflußfaktoren in welchem Umfang determinierend auf die Struktur und das Standortmuster im Einzelhandel gewirkt haben, zumal die vielschichtig sich überlagernden Aspekte an vielen Beispielen noch detailliert untersucht werden müssen.

TYP 1: Räumlich relativ ungeordnete Standortmuster und kaum ausgeprägte hierarchische Funktionsbereiche

Dieser Typ zeichnet sich dadurch aus, daß sich die Ia-Geschäftslagen – wie beispielsweise in Moskau und St. Petersburg – bislang auf ganz wenige isolierte Standorte konzentrieren. Es sind dies die schon traditionellen Haupteinkaufsstraßen (Newski-Prospekt in St. Petersburg) oder Kaufhäuser (wie das GUM in Moskau) (*Foto 1*).

Betreiber dieser exklusiven Einzelhandelsgeschäfte sind zumeist international agierende Handelsketten, welche die Läden nach der Privatisierung von den einheimischen Eigentümern mieten. Neben einer Internationalisierung und Filialisierung dieser Standorte kommt es somit auch zum allgemein bekannten Phänomen der Textilisierung und zu einem gehäuftem Auftreten von Parfümerien sowie von Uhren- und Schmuckgeschäften (vgl. RUDOLPH 1997). Extrem hohe Mieten und vergleichsweise geringe Kaufkraft der Kunden schlagen sich dabei für die ausländischen Betreiber nicht selten in wirtschaftlichen Verlusten nieder. Die Fluktuationsrate im Einzelhandel ist daher relativ hoch und wird nur dadurch abgemildert, daß viele der ausländischen Handelsfirmen ihren Standort in der Hoffnung auf wirtschaftlich bessere Zeiten bewußt subventionieren, um auch zukünftig "vor Ort" präsent zu sein.

Die Eigentümer der Geschäftslokale profitieren von der hohen ausländischen Nachfrage nach exklusiven Standorten, indem sie den Pächtern Wuchermieten diktieren können. Sie sind somit eindeutige Nutznießer der Privatisierung des Einzelhandels. Teilweise können sie ihren Mietern sogar vorschreiben, daß Mitglieder der alten Belegschaft aus sozialistischen Zeiten, die häufig als "Kleinaktionäre" Mitinhaber der Geschäftsräume sind, als Angestellte weiterbeschäftigt werden müssen.

Auffälliges räumliches Merkmal dabei ist, daß in den Seitenstraßen, die von den Haupteinkaufsstraßen abzweigen, häufig kein Einzelhandel vorhanden ist. Es können sich somit bislang keine hierarchisch gegliederten Standortmuster (Ib-, Ic-Lagen) herausbilden. Die Gründe dafür liegen in der Struktur der vorhandenen Altbausub-

¹⁵ Größere kriegsbedingte Baulücken finden sich teilweise jedoch in den Cities der ostdeutschen Großstädte, wie z. B. in Dresden. Zukünftig wird vor allem in altindustriell geprägten Großstädten Ostmittel- und Osteuropas die Umwidmung von frei werdenden gewerblich genutzten Arealen im Zuge der Deindustrialisierung bzw. der Industriesuburbanisierung von größerer Bedeutung werden (beispielsweise in Łódź oder in Tallinn).

¹⁶ Im Mittelpunkt der Betrachtung wird zwar die aktuelle Entwicklung in den Citylagen stehen, doch darf bei dieser Darstellung ein Blick auf die räumlichen Prozesse in den Subzentren und den Stadtrandbereichen nicht fehlen.

¹⁷ Weniger stringent sind hingegen die Entwicklungen bezogen auf das gesamte Stadtbild. Wie zu zeigen ist, wird das zu kommunistischen Zeiten von der Stadtplanung streng vorgegebene (wenn auch nicht immer detailliert verwirklichte) hierarchische Ordnungsgefüge im Einzelhandel der sozialistischen Stadt beispielsweise in den untersuchten russischen Metropolen bislang nur geringfügig überprägt, in den meisten Großstädten der anderen osteuropäischen Länder schon deutlich stärker modifiziert und in den neuen Bundesländern zumeist radikal verändert.



Foto 1: Eines von vielen exklusiven Geschäften im Moskauer Kaufhaus GUM. Die Konkurrenz der ausländischen Anbieter ist groß, die Nachfrage hält sich noch in bescheidenen Grenzen.

Foto: H. STANDL 1997

stanz und im traditionellen Fehlen einer Geschäftsnutzung in den Erdgeschossen, ferner in einer starken Vernachlässigung des Einzelhandels zu sozialistischen Zeiten, die speziell in den russischen Städten über einen sehr langen Zeitraum von nahezu 70 Jahren dessen innerstädtische räumliche Expansion verhindert hat, sowie in der heute kaum vorhandenen Möglichkeit der Umnutzung von cityständischen Wohnungen in Läden aufgrund der äußerst schwierigen Wohnungsnot. Die vorhandene Struktur und bisherige Funktion der bestehenden Bausubstanz spielt hier also eine entscheidende Rolle, ebenso wie die Tatsache, daß keine eigentumsrechtliche Restitution der Immobilien stattgefunden hat. Hinzu kommt die extreme Nutzungskonkurrenz zum stark expandierenden privaten Dienstleistungssektor, bei dem der Einzelhandel – speziell im Vergleich zum boomenden "Fast-food"-Sektor im Bereich des Gastronomiegewerbes – aufgrund schlechterer Umsatzerwartungen deutlich benachteiligt ist. Eine Verbesserung der Situation des Einzelhandels in der City läßt sich vorerst allein durch den Neubau überdachter Shopping-Malls auf öffentlichen Brachflächen erzielen.¹⁸

Die wenigen Subzentren des Einzelhandels sind räumlich zumeist sehr deutlich von der Innenstadt abgesetzt. Das dort angebotene Warensortiment wird bestimmt von den Gütern des mittel- und langfristigen Bedarfs wie Elektrogeräte und Einrichtungsgegenstände. Ihre Standorte konzentrieren sich nicht selten an wichtigen Verkehrsachsen der Stadt, wodurch sich ein

linear bzw. radial ausgerichtetes Standortmuster ergibt. Die dort ansässigen Einzelhandelsgeschäfte befinden sich nahezu ausschließlich im Eigentum der Betreiber, wobei sowohl (teil-)privatisierte als auch neu gegründete Unternehmen auftreten. Betriebsneugründungen lassen sich häufig an den nachträglich gebauten Treppen erkennen, welche die in ehemals anderweitig genutzten Räumlichkeiten neu eingerichteten Geschäftslokale (im Erd- oder Untergeschoß) von der Straße her erschließen.

Ein drittes Kennzeichen dieses noch relativ ungewöhnlichen Standortmusters des Einzelhandels sind die räumlich konzentriert auftretenden Kioske, die sich i. d. R.

an den Zu- oder in unterirdischen Durchgängen der größeren Metrostationen angesiedelt haben. Ihr Angebot, das primär aus Nahrungs- und Genußmitteln, aber auch aus preisgünstigen Textilien besteht, richtet sich vor allem an Berufspendler, die ihren Arbeitsplatz in der Innenstadt haben (LENTZ 1997). In direkter Nähe zu diesen (semi-)stationären Kiosken, die zwischenzeitlich teilweise das physiognomische Aussehen von Ladenlokalen (Verkaufspavillons) angenommen haben, hat sich der ambulante Straßenhandel niedergelassen, wo ähnliche Waren wie an den Kiosken selbst angeboten werden. Dieser informelle Handel hat nicht selten dazu geführt, daß der privatisierte Einzelhandel in weniger attraktiven Geschäftslagen in seiner Existenz bedroht ist bzw. dem neuen Verdrängungswettbewerb schon bald nicht mehr standhalten konnte. Nutzungsbrachen an weniger gut frequentierten Standorten sind daher die Folge dieser massiven Besetzung von öffentlichem Raum durch den informellen Einzelhandel.

TYP 2: Innenstädte mit deutlichen Tendenzen zur Anpassung an mitteleuropäische Citystrukturen

Gute Beispiele für diesen Typus sind die Innenstädte von Prag und Budapest (Foto 2). Sie zeichnen sich dadurch aus, daß eine ausgeprägte Standortkonkurrenz zwischen dem Einzelhandel und dem sich überaus

¹⁸ Das größte Projekt dieser Art stellt der neue unterirdische Geschäftskomplex am Moskauer Manegeplatz (33.000 qm) dar, der gleichzeitig ein Bindeglied zwischen der Twerskaja uliza und dem Bereich um das GUM werden soll.



Foto 2: Die Váci utca in Budapest. Die Fußgängerzone ähnelt in ihrer Einzelhandelsstruktur schon deutlich einer (beliebigen) mitteleuropäischen Großstadt.

Foto: H. STANDL 1997

rasch entwickelnden privaten Dienstleistungssektor vorherrscht. Die Sortimentsstruktur des Einzelhandels hat sich dabei in erheblichem Maße an diejenige in west- und mitteleuropäischen Großstädten angenähert. Die Textilisierung und die Filialisierung ist weit fortgeschritten, wobei das Warenangebot in den wichtigsten Einkaufsstraßen (Ia-Geschäftslagen) aber noch etwas weniger durch extreme Exklusivität als durch vergleichsweise preisgünstige Markenartikel geprägt ist. Auffällig viele ehemalige Läden wurden jedoch nach der Privatisierung des Einzelhandels bzw. in der Folge der Restitution der Immobilien von den ökonomisch lukrativeren Dienstleistungsbranchen zu deren Zweck umfunktioniert. Somit dominieren in den Innenstädten heute vor allem Banken, Bankfilialen oder Wechselstuben sowie Schnellimbiss-Restaurants (Fastfood-Ketten). Es stellt sich somit die Frage, ob aufgrund der genannten Prozesse in diesem Zusammenhang von einer Revitalisierung der City gesprochen werden kann, oder ob nicht die Bezeichnungen Kommerzialisierung, Uniformisierung oder "McDonaldisierung" zutreffender wären. Der nostalgisch eingestellte (ausländische) Besucher jedenfalls, der die Innenstädte der oben genannten Metropolen schon zu sozialistischen Zeiten liebenswert fand, kann die neuen marktwirtschaftlichen Veränderungen nur als einen herben Verlust an Individualität und urbanem Charme empfinden. Diese Meinung, die auch teilweise von der einheimischen Bevölkerung geteilt wird, wird dadurch noch verstärkt, daß die grundsätzlich begrüßenswerten Sanierungsmaßnahmen an Gebäuden speziell im Bereich der Fassadengestaltung im Erdgeschoß nicht selten ohne denkmalpflegerische Rücksicht auf die historische Bausubstanz durchgeführt wurden.¹⁹

In weniger attraktiven Ib- und Ic-Geschäftslagen können sich privat geführte Einzelhandelsgeschäfte mit entsprechend angepaßtem Sortimentprofil (Buchhandlungen, Hausrat- bzw. Unterhaltungsbedarf) wirtschaftlich bis dato noch gut behaupten; in nicht wenigen Betrieben ist sogar ein deutliches Trading-up zu beobachten. An besonders günstig gelegenen Standorten, an denen viele Touristen vorbeiströmen (wie beispielsweise entlang des "Königsweges" in der Prager Altstadt), kommt es – neben der Häufung von Gastronomiebetrieben – im Einzelhandel zu den zu erwartenden Konzentrationen von

Antiquitätenläden, Kunsthandlungen, Souvenirshops und kleinen Textilboutiquen.

Eine Revitalisierung im Bereich der Einzelhandelsnutzung findet beim Typ 2 jedoch auch in den Subzentren statt, wobei sich zwei wesentliche Standortmuster herauskristallisiert haben:

In gründerzeitlichen Wohnbezirken, speziell im Kreuzungsbereich wichtiger radialer und tangentialer Verkehrsachsen kommt es in kleinen Geschäften, Passagen und Märkten zum erneuten Aufblühen des privaten Einzelhandels, dessen Warenortiment primär (aber nicht ausschließlich) auf die in der Umgebung wohnende Bevölkerung ausgerichtet ist.

An Ausfallstraßen in direkter Nähe zu Plattenbausiedlungen bzw. an den Autobahnen in Richtung auf die sich neu entwickelnde Suburbia haben sich in jüngster Zeit großflächige, zumeist relativ gut integrierte Standorte (nicht selten ausländischer) Lebensmittel- und sonstiger Fachmärkte für den Wohn- sowie Einrichtungsbedarf, aber auch Autohändler niedergelassen. Insgesamt stellen diese jüngsten Standorte des Einzelhandels keine extreme Konkurrenz zum Angebot in der City dar.

Eine flächenhafte Ausbreitung informeller Märkte im Stadtbild und insbesondere im Innenstadtbereich ist beim Typ 2 nicht erkennbar.

TYP 3: Innerstädtische Einzelhandelsstrukturen, die sich sowohl durch eine extreme Exklusivität als auch durch eine Banalisierung des Warenangebots auszeichnen, und die in sehr großer Konkurrenz zum großflächigen, nicht integrierten Einzelhandel auf der "Grünen Wiese" stehen

Aus der Definition dieses Citytyps läßt sich leicht ablesen, daß es sich hierbei um räumliche Prozesse und Standortmuster handelt, wie sie sich für Ostmittel- und Osteuropa eigentlich nur in den neuen Bundesländern abzeichnen. Insgesamt hat sich in den ostdeutschen Großstädten nach der Wende ein dualistisches System von Einzelhandelsstandorten herausgebildet, das einerseits aus der jeweiligen Innenstadt besteht, die um eine Wiederbelebung im Bereich des Einzelhandels kämpft, und den wie Pilze aus dem Boden geschossenen Shopping-Center an den Stadträndern²⁰ andererseits. Es ergab sich somit eher eine Standortentwicklung nach nordamerikanischem Muster als eine Übernahme des westdeutschen Vorbilds.

Während sich zwischenzeitlich bei den Fach- und Supermärkten im sub- und exur-

banen Raum ein Überbesatz des Einzelhandels mit entsprechenden negativen wirtschaftlichen Folgen für die Unternehmen bemerkbar macht, gelingt es den Innenstädten in zunehmendem Maße sowohl im Bereich der Dienstleistungen als auch im Handel an Attraktivität zurückzugewinnen (siehe das Beispiel Jena; MEYER 1997).

Die erst jüngst einsetzende Rückbesinnung der Konsumenten auf die innerstädtischen Einzelhandelsstandorte bzw. die teilweise Umleitung des Kundenstromes in die Cities wird u. a. dadurch erzielt, daß nicht nur exklusive Boutiquen in aufwendig sanierten Ladenpassagen eingerichtet werden, sondern insbesondere auch dadurch, daß Billiganbieter von Schuhen, Textilien und Schmuck mit ihren Geschäftsfilialen in die Fußgängerzonen Einzug halten.

Offen ist hingegen noch die Frage, welche Entwicklungen des Einzelhandels sich in den Cityrandbereichen und in den älteren Subzentren zukünftig ergeben werden. Bislang sind dort verstärkt auftretende Verödungserscheinungen mit Leerständen von Geschäftsräumen oder Umnutzungen zu Dienstleistungszwecken erkennbar.

TYP 4: Relativ autochthone Entwicklungen des innerstädtischen Einzelhandels, mit einer allmählichen Ausprägung hierarchisch gegliederter Standortmuster

Während in den Großstädten der neuen Bundesländer die "kleinen" privaten Einzelhändler aufgrund a) der Übernahme der ehemaligen DDR-Handelsorganisationen und Kooperativen durch große westdeutsche Ketten, b) der teilweise ungerechten steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten sowie c) der Konkurrenz der "Grünen Wiese" benachteiligt sind, ergab sich für diejenigen in den Hauptstädten Estlands und Lettlands, sowie mit Einschränkungen wohl auch in den polnischen Großstädten eine deutlich bessere Zukunftsperspektive.

In Tallinn (Estland) und Riga (Lettland) konnte der privatisierte Einzelhandel zwar nur dann unter den neuen marktwirtschaftlichen Gegebenheiten überleben, wenn der Betrieb das Glück hatte, in einem Gebäude ansässig zu sein, das nicht von

¹⁹ Kovács (1994, S. 1093) spricht in diesem Zusammenhang von einer "ground-floor reconstruction" der Gebäude.

²⁰ Das wiedervereinigte Berlin stellt mit seiner mehrker-nigen Citystruktur einen Sonderfall dar, der eigens zu betrachten wäre (siehe HEINEBERG & TAPPE (Hrsg.), 1995).



Foto 3: Ein Beispiel für ein restituiertes Wohn- und Geschäftshaus im Zentrum von Riga (Tērbatas iela). Mit der Rückgabe an den Alteigentümer hat ein vollständiger Wandel in der tertiären Nutzung des Erdgeschosses stattgefunden. Aufgrund der guten Mieteinnahmen war es bereits möglich, den Außenbereich des Gebäudes zu renovieren.

Foto: H. STANDL 1996

der Restitution an den Alteigentümer betroffen war, sondern das sich in kommunalem Eigentum befindet. Denn dann konnte der jeweilige Einzelhändler mittelfristig sicher sein, daß sich die Mietforderungen für sein Geschäftslokal in einem gemäßigten Rahmen bewegen und er einen mittelfristigen Kündigungsschutz von fünf Jahren genießen würde. Hingegen wurden diejenigen Betriebe, die in restituierten Immobilien lokalisiert waren, häufig umgehend vom (in nicht wenigen Fällen ausländischen) Eigentümer gekündigt, um Platz zu schaffen für neue Interessenten, die bereit waren, deutlich höhere Mietforderungen zu akzeptieren sowie die Geschäftsräume auf eigene Kosten zu renovieren (Foto 3).

Die Gruppe der neuen Mieter rekrutiert sich dabei zum überwiegenden Teil aus einheimischen Personen, die das zu investierende Kapital häufig durch Großhandels- und Importaktivitäten in der Anfangsphase der wirtschaftspolitischen Wende verdienten, um anschließend durch die Eröffnung von Einzelhandelsgeschäften eine Diversifizierung ihrer Unternehmensstruktur zu erzielen. Da sie bislang weder eine übermächtige Konkurrenz aus-

ländischer Ladenketten noch die Errichtung großdimensionierter Shopping-Center am Stadtrand fürchten müssen, sind ihre Einzelhandelsbetriebe in der Regel erfolgreich, so daß sich zwischenzeitlich sogar einige Mehrbetriebsunternehmen entwickeln konnten.

Im Kernbereich der oben genannten Großstädte bildet sich daher eine sehr interessante, auf einer eigenständigen Basis gewachsene Einzelhandelsstruktur heraus. Sie ist vor allem dadurch gekennzeichnet, daß sich teilweise schon sehr bald ein fein abgestuftes Standortmuster mit deutlich meßbaren Nutzungsgradienten ergibt. Um Fehlinvestitionen zu vermeiden, die zu meist den eigenen finanziellen Ruin des Investors bedeutet hätten, waren die privaten Einzelhändler in hohem Maße darauf bedacht, den möglichst optimalen Standort für den neu zu eröffnenden Betrieb zu finden. Nicht zuletzt deshalb waren Standorte an den schon vor dem Zweiten Weltkrieg statushohen gründerzeitlichen Boulevards besonders begehrt, jedoch auch aufgrund der dortigen Gebäudesubstanz sowie wegen der verkehrstechnisch guten Erschließung durch den ÖPNV. Die Altstadt hingegen, mit ihren teilweise sehr engen Gassen, wurde vom Einzelhandel eher gemieden. Dort siedelte sich vermehrt das Gastronomiegewerbe an. Beide Entwicklungen führten jedoch zu einer autochthon gesteuerten Wiederbelebung der jeweiligen Funktionsbereiche, die äußerst begrüßenswert ist. Die estnische Hauptstadt Tallinn profitiert im Zuge dieser Revitalisierung zudem besonders stark von den finnischen Tagestouristen, die insbesondere am Wochenende massenhaft mit der Fähre aus Helsinki kommen, um primär in der Innenstadt preiswert zu konsumieren.

Neue ambulante Märkte mit einer zahlenmäßig und flächenhaft großen Ausbreitung von Kiosken und Ständen existieren in der Innenstadt von Tallinn gar nicht und in Riga lediglich in direkter Nähe zum traditionellen städtischen Markt (hinter dem Bahnhof).

TYP 5: Relativ autochthone Entwicklungen des innerstädtischen Einzelhandels, aber ohne eine klare Ausprägung hierarchisch gegliederter Standortmuster

Dieser Typ scheint im Vergleich zum vorher behandelten Typ 4 dann aufzutreten, wenn – wie in der litauischen Hauptstadt Vilnius – bei der Privatisierung des Einzelhandels auch das Eigentumsrecht an den

Geschäftsräumen auf den Einzelhändler überging und gleichzeitig eine massenhafte Wohnungsprivatisierung auf Voucherbasis stattfand.

Die Folge dieser beiden Privatisierungsprozesse war eine ausgeprägte Spekulation mit dem neu gewonnenen Immobilienbesitz. Die Eigentümer von Geschäftslokalen hatten die Alternative, sich für eine Renovierung der Läden, verbunden mit einem Trading-up, zu entscheiden oder für eine abwartende Haltung, die darauf abzielte, das Geschäft unter Mitnahme eines erheblichen Wertzuwachses zu verkaufen, sobald sich die Inflation deutlich abschwächen beginnt. Tatsächlich entschlossen sich viele Einzelhändler nach der Privatisierung dazu, den Weg der Immobilienspekulation einzuschlagen. Nicht zuletzt deshalb sind die strukturellen und räumlichen Veränderungen im Einzelhandel im Vergleich zu den anderen beiden baltischen Hauptstädten (Tallinn und Riga) in Vilnius deutlich retardiert.

Da es bislang nur in wenigen Fällen zum Eigentumswechsel von Geschäftsräumen durch deren Verkauf an Dritte kam, sahen auch viele neue Eigentümer von Erdgeschoßwohnungen oder Kellerräumen in der Innenstadt eine lukrative Chance, ihre im Rahmen der Massenprivatisierung (über Voucher) billigst erworbenen Räumlichkeiten durch die eigenhändige Umwidmung in Geschäftslokale noch gewinnbringender zu gestalten.

Vermutlich deshalb wurden in keinem anderen ostmittel- und osteuropäischem Land wie in Litauen so viele Wohn- und Lagerräume in Erd- und Untergeschossen neuen kommerziellen Zwecken zugeführt. Ihren augenfälligen physiognomischen Ausdruck findet diese Tertiärisierung im Bau zahlreicher Außentreppen, die zu einem neuen gestalterischen Element einer Vielzahl von Hausfassaden wurde (Foto 4).

Die Betreiber der neuen Einzelhandelsgeschäfte sind teilweise die vormaligen Wohnungsbesitzer selbst oder aber solche Privatpersonen, die an die Räumlichkeiten über den Kauf der Wohnungen gelangt sind. Ganz selten wird ein Laden ge- bzw. vermietet.

Aufgrund der Tatsache, daß vielen "Neueinsteigern" in den Einzelhandel die nötige Geschäftserfahrung fehlt, haben sich die meisten von ihnen dazu entschlossen, einen kleinen Lebensmittel- bzw. Gemischtwarenladen zu eröffnen oder für die Gattin eine Modeboutique einzurichten. Das dort angebotene Warensortiment ist daher nur sehr eingeschränkt citytypisch.



Foto 4: Die Umwidmung von Wohnraum im Erdgeschoß eines bislang reinen Wohnhauses in der Jasinskio gatve von Vilnius, einer wichtigen Verkehrsstraße im Innenstadtrand. Der Zugang zum neuen Geschäft (einer Modeboutique) wird mit Hilfe einer noch zu bauenden Außentreppe geschaffen.

Foto: H. STANDL 1995

Aufgrund des vorhandenen Ventils in Form der problemlosen Umwidmung von Wohn- in Geschäftsräume fehlt der ambulante Handel zwar nahezu völlig, aber das sich herausbildende Standortmuster des Einzelhandels in der Innenstadt von Vilnius ist äußerst undifferenziert. Die Haupteinkaufsstraßen erleben eine gewisse Revitalisierung, doch wird diese positive Entwicklung bei weitem dadurch negativ überlagert, daß die Mehrzahl der Einzelhandelsgeschäfte über nahezu den gesamten Innenstadtrandbereich verstreut errichtet werden. Häufig muß bezweifelt werden, ob der Standortwahl eine fundierte Standortanalyse vorausging. Die standräumliche Orientierung des Einzelhandels versucht zwar, sich an den innerstädtischen Verkehrsachsen auszurichten, doch haben sich in der Innenstadt und in deren Ergänzungsgebiet zwischenzeitlich so viele kleine und kleinste Subzentren ausgebildet, daß eher von einem anarchischem als von einem klar hierarchisch geordneten Standortmuster zu sprechen ist.

Zusammenfassung und Ausblick

Der vorliegende Beitrag hatte zum einen das Ziel, die wesentlichen Determinanten und Indikatoren des strukturellen und räumlichen Transformationsprozesses im innerstädtischen Einzelhandel der ostmittel- und osteuropäischen Großstädte zu benennen, und zum anderen den Versuch zu unternehmen, die daraus resultierenden Standortmuster des Einzelhandels und die

Veränderungen der Citystruktur zu typisieren.

Während es in den beiden bislang untersuchten russischen Metropolen Moskau und St. Petersburg aufgrund einer extremen Informalisierung eher zu Tendenzen des Verdeckens bzw. Überlagerens des ehemals sozialistisch geprägten Raumusters im Einzelhandel kommt als zu dessen nachhaltiger Überwindung, sind die strukturellen und räumlichen Veränderungen in Ostdeutschland während der 90er Jahre um so radikaler gewesen. Zwischen diesen beiden extremen Entwicklungssträngen gibt es graduell deutlich voneinander zu differenzierende Prozesse und Strukturen des Wandels im Einzelhandel und in den davon beeinflussten großstädtischen Citybereichen. Es sollte zum Ausdruck gebracht werden, daß die unterschiedliche Einkommenslage der Konsumenten in den einzelnen Reformstaaten zwar ein wesentlicher Faktor für die Geschwindigkeit dieses Wandels ist, daß aber der hier dargestellte Teilaspekt des gesamtwirtschaftlichen Transformationsprozesses in seinen regionalen Ausprägungen mit den zwischen den einzelnen Ländern Ostmittel- und Osteuropas existierenden Sozialgradienten alleine nicht hinreichend erklärt werden kann.

Was sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht schlüssig beantworten läßt, ist die Frage, ob diese voneinander zu differenzierenden Raumtypen bzw. -kategorien lediglich den zeitlich begrenzten Prozeß eines individuell recht unterschiedlichen

Übergangs im Handel von der sozialistischen Planwirtschaft hin zur Marktwirtschaft in seinen verschiedenen Entwicklungsstadien widerspiegeln oder ob sie zumindest von mittelfristiger Dauer sind. Geht also der Wandel in den großstädtischen Cities der reformorientierten Staaten allgemein den Weg hin zur "Verwestlichung" bzw. "Internationalisierung", oder bilden sich dort neuartige, eigenständige und permanente Standortmuster des Einzelhandels heraus, die beispielsweise in Moskau und St. Petersburg in Teilen eher an Dritte-Welt-Strukturen erinnern als an moderne Metropolen des zu Ende gehenden 20. Jahrhunderts?

Literatur

- AXENOV, K. E.; BONDARCHUK, E. & I. BRADE (1997a): The new retail trade and services and their emerging location patterns in St. Petersburg. In: *GeoJournal*, 42 (4), S. 403-417.
- AXENOV, K. E.; BRADE, I. & A. PAPADOPOULOS (1997b): Restructuring the kiosk trade in St. Petersburg: a new retail trade model for the post-Soviet period. In: *GeoJournal*, 42 (4), S. 419-432.
- AXIONOW, K.; BRADE, I. & A. PAPADOPOULOS (1996): Neue Einzelhandelsformen in St. Petersburg. Der Übergang zu marktwirtschaftlichen Bedingungen. In: *Europa Regional*, Jg. 4, H. 3, S. 13-23.
- EARLE, J. S. (1994): Small Privatization. The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republic, Hungary and Poland. (=CEU Privatization Reports, Vol. 3). Budapest, London, New York.
- FRYDMAN, R. et al. (1993a): The Privatization Process in Central Europe. (=CEU Privatization Reports, Vol. 1). Budapest, London, New York.
- FRYDMAN, R. et al. (1993b): The Privatization Process in Russia, Ukraine and the Baltic States. (=CEU Privatization Reports, Vol. 2). Budapest, London, New York.
- HEINEBERG, H. & H.-U. TAPPE (Hrsg.) (1995): Entwicklungstendenzen und Akzeptanz von Geschäftszentren in Berlin nach der Wiedervereinigung. (=Berichte des Arbeitsgebietes "Stadt- und Regionalentwicklung", H.7). Münster.
- KOVÁCS, Z. (1994): A City at the Crossroads: Social and Economic Transformation in Budapest. In *Urban Studies*, Vol. 31, No. 7, S. 1081-1096.
- KULKE, E. (1992): Veränderungen der Standortstruktur des Einzelhandels. Untersucht am Beispiel Niedersachsen. (=Wirtschaftsgeographie, Bd. 3). Münster, Hamburg.
- KULKE, E. (1997): Aspekte des Transformationsprozesses im Einzelhandel Ostmitteleuropas. In: *Die Erde*, Jg. 128, S. 173-189.
- LENTZ, S. (1997): Cityentwicklung in Moskau.

- In: Z. f. Wirtschaftsgeogr., Jg. 41, H. 2-3, S. 110-122.
- MEYER, G. (1996): Kleine Läden – große Sorgen. Einzelhandel in den neuen Bundesländern – Beispiel Jena. In: Praxis Geographie H. 5, S.26- 29.
- MEYER, G. (1997): Vom sozialistischen Stadtzentrum zur marktwirtschaftlichen City: Nutzungswandel der Innenstadt von Jena. In: Von der Plan- zur Marktwirtschaft, hrsg. v. G. MEYER. (=Mainzer Kontaktstudium Geographie, Bd. 3). Mainz, S. 25-36.
- MEYER, G. & R. PÜTZ (1997): Transformation der Einzelhandelsstandorte in ostdeutschen Großstädten. In: Geogr. Rundschau, Jg. 49, H. 9, S. 429-498.
- PÜTZ, R. (1994): Die City von Dresden im Transformationsprozeß. Analyse des Strukturwandels in Dresdner Einzelhandel vor und nach der Wende. In: Ber. z. dt. Landeskunde, Bd. 68, H. 2, S. 325-357.
- PÜTZ, R. (1997a): Einzelhandel in Polen. Interne Restrukturierung und Internationalisierung am Beispiel Wrocław. In: Geogr. Rundschau, Jg. 49, H. 9, S. 516-522.
- PÜTZ, R. (1997b): Der Wandel der Standortstruktur im Einzelhandel der neuen Bundesländer: Das Beispiel Dresden. In: Von der Plan- zur Marktwirtschaft, hrsg. v. G. MEYER. (=Mainzer Kontaktstudium Geographie, Bd. 3). Mainz, S. 37-65.
- RILEY, R. (1997): Central Area Activities in a Post-communist City: Łódź, Poland. In: Urban Studies, Vol. 34, No. 3, S. 453-470.
- RUDOLPH, R. (1997): Citybildung in Moskau. Prozesse der funktionalen Differenzierung. In: Europa Regional, Jg. 5, H. 3, S. 29-36.
- STADELBAUER, J. (1996): Moskau. Post-sozialistische Megastadt im Transformationsprozeß. In: Geogr. Rundschau, Jg. 48, H. 2, S. 113-119.
- WOLLMANN, H. (1994): Systemwandel und Städtebau in Mittel- und Osteuropa. (=Stadtforschung aktuell, Bd. 46). Basel u.a.

Autor:

Dr. HARALD STANDL,
Universität Bamberg,
Fachbereich Geographie,
Am Kranen 12,
96045 Bamberg.

Buchbesprechung

KULKE, ELMAR (1998): **Wirtschaftsgeographie Deutschlands.**

563 Seiten, 140 Abb., 101 Tab., Klett-Perthes, Justus Perthes Verlag GmbH, Gotha.

DM 86,--, ISBN 3-623-00837-0

Gemeinsam mit einer Arbeitsgruppe von insgesamt 17 Fachkollegen legt der Berliner Professor für Wirtschaftsgeographie als Herausgeber die erste neue Wirtschaftsgeographische Monographie Deutschlands nach der Wiedervereinigung unseres Landes vor. Dieser Tatbestand ist im doppelten Sinne bemerkenswert:

Es waren fast 10 Jahre erforderlich, um eine neue Bearbeitung dieses Themas auszulösen (die letzten Publikationen zu dieser Thematik wurde 1990 und früher veröffentlicht (so W. TIETZE u. a. 1990, K. SCHERF u. a. 1990), und es mußte eine ungewöhnlich große Autorengruppe gefunden werden, die den hier zu vollbringenden Arbeitsaufwand in einem annehmbaren Zeitraum auch bewältigen konnte.

Aus diesem Sachverhalt ergab sich zugleich auch ein methodisch besonders kompliziertes Problem: Es mußten inhaltlich

und räumlich Festlegungen getroffen werden, die eine optimale Behandlung dieses Themas ermöglichten und ein Maximum an Komplexität sowohl hinsichtlich der sachlichen wie auch der räumlichen bzw. regionalen Strukturen zuließen.

Dies scheint auf den ersten Blick nicht gelungen zu sein, denn das Inhaltsverzeichnis weist keinerlei theoretisch-methodische Abschnitte in den Darstellungen aus. Vielmehr gewinnt der Leser zunächst den Eindruck, daß es eine der üblichen, vorwiegend am allgemeinbildenden Aspekt der Schulgeographie orientierten Darstellungen länderkundlichen Charakters zu sein scheint, deren Hauptanliegen darin besteht, ein möglichst großes Maß an neuen Daten "geographisch" aufzubereiten. Dieser Eindruck verstärkt sich noch, wenn man sieht, daß für die gesamte Darstellung ein Volumen von 563 Druckseiten Text, 137 Abbildungen und 129 Tabellen ausgewiesen ist.

Damit kann man zunächst nicht umhin, dieses Buch vor allem als Nachschlagewerk und weniger als ein Lehrbuch zu betrachten. Gerade dies aber würde den

Ausführungen des Buches dennoch nicht gerecht werden: Sobald man etwas tiefer in die einzelnen Abschnitte und die dort behandelten Fragestellungen vordringt, wird klar, daß es sich keineswegs nur um eine Faktenbibel, sondern um eine anspruchsvolle wissenschaftliche Analyse der Strukturwandelprozesse in der Wirtschaftsraumstruktur Deutschlands seit der Wiedervereinigung handelt. Diese Feststellung wird noch unterstützt durch die Zahl der namhaften Fachkollegen, die als Autoren für die einzelnen Abschnitte gewonnen werden konnten. Dieser Sachverhalt stellt sicher, daß die einzelnen Abschnitte von Kennern der Gebiete und der jeweils anstehenden räumlichen Strukturprobleme bearbeitet wurden und damit eine Darstellung der jeweiligen Sach- und Problembesonderheiten erfolgte, die den Ansprüchen an eine moderne problem- und anwendungsbezogene Behandlung der deutschen Wirtschaftsräume entspricht.

In diesem Sinne verdient das Buch in vollem Maße Anerkennung und kann der geschätzten Leserschaft uneingeschränkt empfohlen werden.

DIETER SCHOLZ